

Achieve more with KROHNE

KROHNE

 measure the facts

*Sinds 1921 leveren en produceren we hoogwaardige meet- en regelapparatuur voor de industrie. Dat doen we natuurlijk niet alleen, want we hebben meer dan 66 locaties over de hele wereld! **KROHNE BELGIUM** is de verkoop en service organisatie voor de Belgische en Luxemburgse markt.*

Ter versterking en uitbreiding van ons team in **België** zijn wij op zoek naar een:

Outside Sales Engineer Oost en West-Vlaanderen

In deze rol ben je het gezicht van KROHNE bij klanten in jouw regio en bouw je langdurige relaties uit met industriële spelers in onder andere chemie, food & beverage, water & afvalwater en energie. Je combineert technische kennis met commerciële daadkracht en helpt klanten hun procesuitdagingen om te zetten in betrouwbare, efficiënte en toekomstgerichte meetoplossingen.

Als Outside Sales Engineer ben je verantwoordelijk voor alle commerciële activiteiten binnen jouw regio: van prospectie en relatiebeheer tot projectopvolging en strategische accountontwikkeling. Je verdiept je in de processen en technische uitdagingen van klanten en vertaalt die naar concrete oplossingen met instrumentatie, services en digitale toepassingen.

Je werkt nauw samen met collega's van internal sales, sales support, service, planning en productexperten. Samen zorg je voor een consistente aanpak, sterke klanttevredenheid en duurzame groei in jouw regio.

Dit is wat we je bieden:

- Marktconform salaris volgens ervaring: 4k-5k;
- Vast dienstverband;
- Een goed geregeld pensioen bij Allianz;
- DKV hospitalisatie verzekering + Plan AZ;
- Firmawagen;
- Reiskostenvergoeding;
- GSM, PC en internetvergoeding;
- Maaltijdcheques;
- Sport- en cultuurcheques;
- Vakantiegeld en 32 vakantiedagen;
- 13e maand;
- Gratificatiebonus CAO90 en persoonlijke bonus;
- Opleidingsbudget en toegang tot de KROHNE Online Academy.

Dit is wat je gaat doen:

- Je beheert en ontwikkelt een klantenportefeuille in Oost- en West-Vlaanderen en werkt samen met je team actief aan het behalen van commerciële doelstellingen.
- Je hebt proactief contact met klanten en prospecten en bouwt langdurige relaties op binnen jouw regio
- Je adviseert klanten dagelijks over geschikte meetoplossingen voor hun processen, inclusief prijzen betalingsmodaliteiten, servicevoorwaarden en commerciële acties.
- Je beoordeelt aanvragen en orders op basis van technische en commerciële specificaties en zorgt samen met de binnendienst voor een tijdige en correcte offerteafhandeling.
- Je detecteert en ontwikkelt opportuniteiten rond instrumentatie, services en oplossingen met duidelijk meerwaarde voor de klant.
- Je stemt je commerciële aanpak af op de salesstrategie van KROHNE Belgium.
- Je plant en organiseert zelfstandig klantbezoeken en bent regelmatig face-to-face bij klanten.
- Je zorgt voor correcte rapportering en administratieve opvolging in CRM.

Dit is wie we zoeken:

Wij zoeken een gedreven sales die niet alleen kansen ziet, maar ze ook pakt. Je bent iemand die goed kan luisteren en precies begrijpt wat klanten nodig hebben, altijd klantgericht en ontzorgend werkt en zich als een echte teamplayer inzet voor zowel klant als collega. Wij bieden jou een plek in een hecht en dynamisch team, waar ruimte is voor ontwikkeling, initiatief en regelmatig teambuilding. Daarnaast verwachten we dat je:

- Een masterdiploma hebt in een technische richting.
- Affiniteit hebt met meet- en regeltechniek, procesautomatisering of industriële installaties.
- Leergierig bent en je vlot aanpast in een veranderende omgeving.
- Resultaatgericht en proactief bent en verantwoordelijkheid neemt voor je regio en klanten.
- Over sterke communicatieve en relationele vaardigheden beschikt en moeiteloos op verschillende niveaus schakelt.
- Gestructureerd werkt, vlot prioriteiten stelt en mogelijke valkuilen herkent.
- Aandachtig luistert, de business van je klanten begrijpt en daardoor top-of-mind blijft.
- Het Nederlands en Engels zeer goed beheerst, zowel mondeling als schriftelijk.

Heb je nog vragen? Neem dan contact op met Ludo van Eeckhoudt via L.vaneeckhoudt@krohne.com of +32 46 85 11 439

We zien je motivatie en CV graag tegemoet!